# 2024年职场励志文章标题 职场励志文章(大全10篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-19

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。职场励志文章标题篇一在人生的旅途中，...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**职场励志文章标题篇一**

在人生的旅途中，当消极思想统治你的时候，就好比是逆流而行，会阻碍你前进的步伐；当积极的思想主导你的时候，就好像是顺流而行，使你前进更加迅速。如果你想成功，就不要为消极心态所累，如果你想与众不同，就要有积极的心态。

一位出差的公司职员搭乘了一辆出租车前去联系一项业务，上了车，他发现这辆车车厢内部光鲜清洁，司机服装整洁，车内的布置亦十分典雅。车子一发动，司机很热心地问车内的温度是否适合，又间他要不要听乐或是收音机。车上还有早报及最新一期杂志，前面是一个小冰箱，如有需要，冰箱中的果汁及可乐可以自行取用，如果想喝热饮，保温瓶内热咖啡。这些特殊的服务让这位上班族很意外，他不禁望了一下这位司机，司机愉悦的表情就像车窗外和煦的阳光。不一会，司机对乘客说：“前面的路段可能会塞车，这个时候高速公路反而不会塞车，我们走高速公路好吗？”在乘客同意后，这位司机又体贴地说：“我是一个无所不聊的人，如果您想聊天，除了政治及宗教外，我什么都可以聊。如果您想休息或看风景，那我就会静静地开车，不打扰您了。”从一上车起，这位常搭乘出租车的\'职员就充满了好奇，他不禁问这位司机：“你是从什么时候开始这种服务方式的？”这位专业的司机说：“从我觉醒的那一刻开始。”司机接着讲了他那段觉醒的过程：他以前也经常抱怨工作辛苦、人生没有意义。但在不经意间，他听到广播节目里正在谈一些人生的态度，大意是你相信什么，就会得到什么。如果你觉得日子不顺心，那么所有发生的事都会让你觉得倒霉；相反，如果你觉得今天是幸运的一天，那么你所碰到的每一个人都可能是你的贵人。就从那一刻起，他开始了一种全新的生活方式。从此以后，这位出租车司机的生意再没有受到经济不景气的影响，他很少会空车在这座城市里兜转，他的客人总是会事先预定好他的车。他的改变，不只是创造了更好的收人，而且更从工作中得到了自尊。正是他这种积极的工作态度创造了最大的价值。

不管做什么事，都要从积极的方面来思考。”罗素说，“成功其实也没有什么秘诀，不过是凡事都要积极对待而已。”成功人士做事不会以完成任务为目的，他们不管做什么事情，都会全力以赴，永远追求第一。

**职场励志文章标题篇二**

在日本东京，最高的大楼应该算东京中城。这里的月租金高得吓人，每平方米约合6600元人民币。然而，在租金如此昂贵的地盘，有人竟然开了一家豆腐店。

这家豆腐店名叫“松冈豆腐屋”，几年前，松冈由树就在自己的家乡继承了这家祖传多年的豆腐店。因为世代都经营豆腐，松冈由树把豆腐做得特别精致。他把豆腐分成三大类几十种：一类是木棉豆腐，相对比较硬；第二类是绢豆腐，属于嫩豆腐；第三类叫充填豆腐，是加一些配料的豆腐。对于这几十种豆腐，松冈由树分别有着一套独特的烹制方法。

虽然经过几十年的传承，松冈由树家族的豆腐已经具有非凡的特色，但始终有一个问题困扰着他：因为家乡的人口稀少，所以店里的生意始终不温不火，松冈由树想迁移店址。

于是，松冈由树开始寻找合适的`店址，可看中的地方不是太偏僻就是租金太贵，这让他犹豫不决。一天，松冈由树翻着报纸，看看能不能从中找到合适的店面。这一天的报纸有些特别，整个一个版面都让一个服装商家的广告占据了。这让松冈由树匪夷所思：商家何苦花这么多钱买下一个整版呢？买半版或者三分之一版不行吗？他把自己的疑惑告诉了妻子真木惠美子。真木惠美子笑着说：“因为这样才会吸引人的眼球。”“如此说来，贵有贵的道理喽？”松冈由树问。“应该是这样。我觉得，贵其实也是一个招牌。”真木惠美子说。

贵是一个招牌，这让松冈由树顿时做出了一个决定：把自己的特色豆腐店开到租金最贵的东京中城去。说干就干，他在东京中城花重金租下店面之后，又花了一笔钱把小店按照五星级酒店的标准装修起来。至于豆腐的定价，松冈由树则接受了妻子的建议，统统来了个大翻身：一块普通豆腐卖188日元（约15元人民币），一个简单的豆腐套餐，则卖1888日元（约150元人民币）。至于其他的特色豆腐，松冈由树把价钱定得更高。

说来也奇怪，虽然松冈由树的豆腐卖得很贵，却吸引了不少顾客前来光顾，很多主妇甚至每天不惜花几十分钟来排队，为的就是等到店里的一些特色豆制品。

短短几个月过去了，松冈由树算了一笔账：虽然自己花了一大笔租金，但是营业额也高得吓人，除去成本，现在小店赚的钱要比过去高出好几倍。最关键的是，因为身处东京中城，他的特色豆腐很快出名了，每天预订的人特别多。为了满足顾客的需求，松冈由树准备在其他一些繁华街区开几家分店。

在租金最贵的地方开豆腐店，谁都觉得无利可图，可就是这样不可思议的决定却让松冈由树赚得了大笔利润。或许，这其中的奥妙真像真木惠美子说的一样：贵是一个招牌。

**职场励志文章标题篇三**

废话，当然是为了赚钱！

那么，赚钱又是为了什么？

废话，当然是为了养家活口。

然而，工作赚钱糊口，其实是近代社会才有的现象。过去农业社会的人们，守着一块土地，或者一项技艺而活。皇室贵族更无需工作赚钱，而是收粮纳税。

因此，工作赚钱糊口，并不是一个数学恒等式，只是现代社会赖以运作的一种模式。我们可以打破这个模式，不工作也可能赚钱，赚钱不一定非得要工作。糊口也不一定要靠工作所赚的钱，还是可以选择农业社会自给自足的生活，只是困难度比较高而已，并非完全不可能。

或许你会说，那太困难了，受限于诸多原因，我无法办到。

没错，不只是你，这世界上绝大多数人都无法办到。

那说这个又有何用？

我想说的是，或许我们无法决定这世界上发生在我们身上的事情，但却可以决定如何面对他！

既然工作是现代人无可逃避宿命，甚至是绝大多数人，赖以赚钱，换取生活资材的唯一模式，那么选择一份好工作、自己喜欢的工作，便是退而求其次的方法。我们可以选择以自己的兴趣工作，让自己的兴趣成为赚钱谋生的方法！让自己不对对工作产生厌烦。

这时，选择抱怨自己的工作无聊、压力大，并无法解决工作无趣，令你厌烦的原因。唯有调整自己面对工作的态度，用爱去爱你所选的工作，尊重它，想办法喜欢它，毕竟这是一份可以替你解决经济压力的工作，我们应该抱着感恩的心，来完成这份工作。

愉快的工作环境和气氛，绝对有助于工作效率。再无趣的行政工作，再有趣而具高挑战性的创意工作，若没有工作的热忱，爱工作的心（但不是要你嫁给工作），任何工作都会转眼变得无趣。

当你热爱你的工作，你将不会感到莫名的压力，而且知道如何找出最有效率的方法来工作。并不是拼命加班、压榨自己，才是热爱工作；而是不断改善工作流程，让工作环境和工作流程变的活泼生动、引人入胜，让人得以振奋士气，才是真的热爱工作。

无论你是为钱、兴趣，还是热情？都可以乐在工作、如鱼得水只。要你愿意替看似无聊繁琐的工作流程，找出不一样，甚至是有趣的完成方法的话！

美国的西雅图有闻名世界的微软、亚马逊网络书店、星巴克咖啡外，还有个世界知名的“派克街鱼市场”。这个鱼市场的鱼贩们，每个都笑颜常开。而且以接近杂耍的方式，进行他们的工作。让看的人目不转睛，更感受到鱼市场满满的活力，一扫过往鱼市场脏乱、无趣、恶臭的形象。原因无他，他们懂得尊重自己的工作，热爱自己的工作，为自己和工作找一个合适的相处之道。

如果我们不能选择自己的工作，至少可以选择面对工作的态度，以及工作的方式吧！你不一定喜欢你现在的这份工作，但是却可能无法离开这份工作。抱怨、冷漠、痛苦也得作，开心喜乐欢、喜接受也是做！你觉得哪一种比较好？让彼此相爱，也包括自己和工作的\'关系！

你永远可以选择面对工作态度。别人对你的恶意伤害，你也永远可以选择回应的态度。你的回应态度，就决定你的工作/处世方法，更间接决定你会成为怎样的人。

只要我们勇于突破现状，多一点信心和想像力，替这看似无趣的工作流程，寻找新亮光。创造每一天。当个生活的、工作的艺术家，永远不停止成长和学习。特别是再面对困境和万事顺遂的时候。不管有多忙，都不可让成长和学习的心停止。否则，工作和生活将掏空我们的精力，让我们一无所剩。

每个人都是好人，或许因为立场利益不同，而有所摩擦。但是只要记得大家都是好人，不要以猜忌咒骂前行，就一定有办法克服问题。

工作并不一定得死死板板、严肃万分。你可以用玩乐的心情，轻松的看待工作。但这不是叫你随便工作，而是让自己处在一种比较放松弹性的心理状态来工作。好面对这一成不变的工作流程。

人生也不过是一场游戏一场梦，何必太过执着某种样子才叫工作。让自己既认真又乐在其中，并且试着让所有和你共事的同事客户，都感到开心，感受到你的活力和目光。全心全意的投入你手上的工作，以轻松的心情，架构严谨而别出心裁的流程，好好的体会工作方式的差异所带给自己的不同感受。你会知道该选择么样的态度来面对工作的。

想像力比知识重要，抛弃旧有的传统，和你的主管规划出一个令人振奋的工作流程吧！回应你生命中的挑战，你永远可以选择如何面对生命中的无情与困顿。别忘了，你永远有选择的能力！

选择创造一个如鱼得水的工作环境吧！

**职场励志文章标题篇四**

说不定你还会翘着二郎腿，悠悠闲闲的对那些刚进公司战战兢兢的小朋友们说，看，老娘当年就是这么浴血奋战走过来的，你遇到的那些事情我都遇到过，所以，赶紧的.收起你那无法控制的情绪，好好想想办法应该怎样解决目前的困境才更重要吧。

老娘管你是什么奇葩的人和事儿，照样能治得住你，就是这么霸气好吗？

我特别喜欢看美剧的一个原因，就是因为他们特别真实的还原了职场上的各种明枪暗箭，你争我夺，没有人因为暴露上进和野心而觉得丢脸。

上司不认可，同事不鸟你，长相和智商受歧视，上层的决策不公允，客户对你的专业产生质疑。

那又怎样，该fighting的还是要fighting，该承受的还是要承受。没有解决问题的标准答案，你的权利需要自己争取，原则需要自己捍卫，只有做你自己，才会迎来应有的尊重。

你会遭遇工作失误，坎坷，会因为想也想不到的陷阱而断送职业前途。这些失误不是国产剧中鸡毛蒜皮的嫉妒，三姑六婆的流言蜚语，不是因为霸道总裁特殊关照就会荡然无存。

这些所谓的烦恼，真枪实弹，见刀见血。你会被激烈的竞争淘汰，会因为打了一个盹儿产生的疏忽而被冰冷的辞退。你也许身无分文，连下一顿，下一个住处都没法解决，以为因此就能获得怜悯和帮助吗？不，除了你的父母，没有任何人会平白无故的帮你。

有时候，甚至父母也无法对你感同身受。因为你会不忍心告诉他们，你在外面住着不是人住的房子，遭遇了多少冷眼，又有多少次在厕所里偷偷崩溃大哭，所有的委屈和泪水只能揉碎了，往肚里吞。

不好意思，真实的成人世界和职场生活，就是这么的残酷现实。如果你还没有遇到。是你的幸运，又或者，是你过的太安稳罢了。

**职场励志文章标题篇五**

办公室的隔板上，必定贴好未来三天的工作计划表;每晚临睡前，总是考虑当天工作的不足处;每当朋友打电话，总是“忙死了，忙死了”……“我这是不是压力成瘾啊?”昨日，武昌一家公司的市场总监张清焦虑地向记者描述着她的工作状态。

张清是一个标准的“白骨精”(白领、骨干、精英的简称)，年纪轻轻已经成为公司的市场总监。在她的办公桌隔板上，永远贴着一张工作计划表。三天之内所要处理的工作，被她罗列得十分清楚和详细。她会每天重写一张，将能想到的后几天的计划补充上去。

每天上班时，张清似乎总是忙得不可开交，手头的事情刚做完，又忙不迭地接下其他的工作。如果有朋友打来电话，她总会说一句:“忙死了，忙死了，回头再打给你。”但事后，她往往会忘了给朋友打回去。

张清已经到了婚嫁年龄，这两年朋友也准备帮她介绍对象，但她均以忙为借口推掉了。不久前，在母亲的威逼利诱下，张清答应见一个相亲对象，可约会的地点竟然定在她的办公室。两人见面后，张清不自觉地就谈到了自己的工作，一会儿市场分析，一会儿又是调研，最后两人不欢而散。

对自己这样的工作状态，张清经常感到不由自主：“我也不愿这样，可我就是停不下来啊!”

心理咨询师吴敏认为，张清这是一种典型的压力成瘾的状态。随着社会竞争越来越激烈，每个人都渴望被需要、被认同，这也就导致了对压力的依赖。所以，日程排得越来越满，手上的活儿越干越多，也就从中得到了一种自我安慰。要解除这种状态，需要学会放下心理包袱，学会享受生活而不是为生活所累。

**职场励志文章标题篇六**

最终成功与否，在多大程度上成功，也并不是最关键的，关键的是做正确的事情，并且把事情做好的能力。

职业生涯就像一场马拉松比赛

正常人大概要工作35年，这好比是一场马拉松比赛，和真正的马拉松比赛不同的是，这场比赛没有职业选手，每个人都只有一次机会。要知道，有很多人甚至坚持不到终点，只有少数人是跑过终点的，因此在刚开始的时候，去抢领先的位置并没有太大的意义。

看上去赢得复赛并不容易，但，还不是那么难。因为这个世界的规律就是给人一点成功的同时让人骄傲自满，刚刚赢得初赛的人往往不知道自己赢得的仅仅是初赛，他们认为自己已经懂得了全部，不需要再努力再学习了。

最终的决赛来了，大家都是高手，这个时候的输赢或许只能等待对方犯错。世界的规律依然发挥着作用，赢得复赛的人已经不只是骄傲自满了，他们往往刚愎自用，听不进去别人的话，有些人的脾气变得暴躁，心情变得浮躁，身体变得糟糕，他们最大的敌人就是他们自己。这和体育比赛是一样的，最后高手之间的比赛，就看谁失误少谁就赢得了决赛。

不快乐，是因为你不知道要什么

其实，你不快乐的根源，是因为你不知道要什么!你不知道要什么，所以你不知道去追求什么，你不知道追求什么，所以你什么也得不到。

我总觉得，职业生涯首先要关注的是自己，自己想要什么?大多数人大概没想过这个问题，唯一的想法只是——我想要一份工作，我想要一份不错的薪水，我知道所有人对于薪水的渴望，可是，你想每隔几年重来一次找工作的过程么?你想每年都在这种对于工作和薪水的焦急不安中度过么?不想的话，就好好想清楚。

越是焦急，越是觉得自己需要一份工作，越饥不择食，越想不清楚，越容易失败，你的经历越来越差，下一份工作的人看着你的简历就皱眉头。有生存压力就会有很多焦虑，积极的人会从焦虑中得到动力，而消极的人则会因为焦虑而迷失方向。所有人都必须在压力下做出选择，这就是世道，你喜欢也罢不喜欢也罢。

天下没有轻松的成功，成功，要付代价。请先忘记一切的生存压力，想想这辈子你最想要的是什么?所以，最要紧的事情，先想好自己想要什么。

什么是好工作

我的大学同学们大多数都到美国了，我有几个表亲也去了国外了，他们的父母独自在国内，没有人照顾，有好几次人在家里昏倒都没人知道。出国，真那么好?就像有人说的“很多事情就像看a片，看的人觉得很爽，做的人未必。”

**职场励志文章标题篇七**

有一次健身课的资料是拳击，我打了半场下来坐在场边休息喝水。我问教练：“教练，你说我以后能当教练吗？”其实我并不是想当教练，无非是没话找话问一句，这样一来二去交流点什么，能给自己争取多一些时间休息，要明白，我的教练但是健身房著名的“铁血教练”啊。

“你不能。”教练看都没看我，一边喝水一边说。

“为什么？”我很诧异。虽然我腰腹还没练平坦，但也能够心比天高嘛！

“我从来没想过我会当教练。”他坐在我身边开始讲故事，“我第一次开始学拳击是11岁，自己喜欢，打了几年，教练说我能够打比赛了，我就去了。比赛获了一些奖，身体也强壮了很多，慢慢开始接触健身，自己练。练了一两年，身体也长成熟了，进步个性快，又参加了一些健美类的比赛。之后我教练让我帮忙做助教，做了一段时间，教练让我去考健身教练的各种资格证。从11岁开始到我真正当教练差不多十年吧，到此刻也快30年了。我就是这么走上健身教练的路，从老家的训练馆，一步步走到北京的健身房，慢慢这么走过来的。”

我的教练是个铁血但不善言辞的人，我明白了他的意思，其实就是：你要真的热爱并努力，而不是从开始就想着要拿到怎样的结果。如果我的目标就是当教练，我做不成好教练，顶多是个用一两年练出个好身材就敢指点江山的二把刀。我突然间想到，之前经常有网友在网上问我，想赚点外快，因此想要投稿，问我该如何写东西或者写什么样的东西比较容易发表。我回答不了，因为我也就只是一向写，没想过什么结果。普通的写作者也真赚不到什么钱，文章发表后也就是千字一百元都算多。在这种状况下，没有热爱真撑不下来。这么一类比，我就更明白了教练的意思。

豆瓣网上有篇挺有名的健身类的文章，叫做《塑身300天，时间是怎样样划过了我皮肤》，我深有感触。记得第一天我跟教练做体形测试的时候，各种数据差到临界点，整个人是腰粗腿肥臀没型。此刻差不多两个半月过去了，我虽然没有一步到位“欧美风”，但腰细了，腿和胳膊都有力了很多，翘臀更是明显，而且每周至少三四次的狂出汗，让身体皮肤都好到不需要任何磨砂膏和沐浴乳。可这一切是怎样得来的，我比谁都清楚：是每一个即使2点睡但务必7点起的早晨，是深蹲训练从徒手到负重30公斤的飞跃，是挑战了很多我觉得根本做不到的动作和重量……我已经很多年没有大汗淋漓，甚至都忘记了汗臭的味道。昨日下拳击课教练给我解手上的绷带的时候说：“连绷带都湿透了。”健身塑形这种事，时光是最好的答案。

我最近关注了一个人，就是豆瓣网粉丝数第一名的那位，原先我一向以为他是靠哗众取宠上位。可前几天我点开他的页面，没看到什么个性文艺的文章，但我看到他的相册里有1600多个主题相册。1600是什么概念？我真的个性惊讶。我相册里连1600张图都没有，更别提1600个相册了。这是要用多大的热情多少的时间才能建立起来的数字，那一个一个时辰熬出来的第一名，没有人会不服吧。

我曾看到过这样一段话：“如果从一开始就选取能够自我实现的工作，并对所钟爱的工作全心投入，只要公司体制完善，机制健康，加薪晋职这些物质和精神的收获，就是随之而来的副产品。”对这种人，我一向都个性敬佩，也个性尊重，他们有一股韧劲，低头努力，剩下的交给时光。

**职场励志文章标题篇八**

找到一个合适的工作可能需要3到15个月不等的时间——然而丢掉饭碗只需要几天或几周。下面是10种职场毒药的特点：

1、人际交往技能不佳

讨人喜欢会大有帮助。研究均表明和那些能力强而呆板的人相比，人们一致而且不可遏制地更喜欢和那些可爱的、工作不那么熟练的同事工作。研究发现如果员工不被喜欢，那么他们是否擅长自己的工作就显得无关紧要了，因为其他员工都会回避他们。

2、缺乏团队精神

跟自视甚高的人在一起，没有人会感觉舒服。而且公司有办法对付那些破坏团队的员工。只要问问费城鹰队的边接球员特雷尔·欧文斯就知道了。在反复抨击和公开对其队友和管理层发表攻击性言辞后，他在2024赛季被停赛。要表现得你是一个好的团队成员并表明你心里想着公司更大的利益。

3、错过最后期限

如果最后期限是周三，把它作为周四第一要事已毫无意义。公司需要他们可以信赖的人。错过最后期限不仅不专业;也会严重破坏别人的日程安排并让你老板脸色难看。做出承诺的时候，最好留有余地，然后出色完成。然后，如果实在不行就开夜车。那真的很重要。

4、在上班时间处理私人事务

公司的邮件和电话系统是为了公司业务服务的。私人电话最好少而短——并且永远不要打那种用掉一盒纸巾才能打完的电话。同样，永远不要在邮件里键入任何你不想被你的老板看到的东西;许多系统将删除的消息保存到一个管理员文件夹。并且我们无法告诉你多少可怜的家伙已经因为点击“回复所有”按钮导致低俗笑话四处传播——或更糟的是——怒骂老板的话被所有人看到而被炒鱿鱼的。

5、孤立自己

不要孤立你自己。发展并利用你与公司和行业内其他人的关系。那些有效沟通的人对于资源和信息占据更有利地位，能更快地越过机构政治藩篱。研究表明有效沟通的人往往供职于更成功的团队，得到更好的绩效评价，受到更多的提升和更高的报酬。

6、开始办公室恋情

除非你们在不同的地点办公，否则办公室恋情是个糟糕的主意。如果你和你老板恋爱，你的成就和晋升机会就会被怀疑;如果你和下属谈恋爱，你可能会遭遇性骚扰的指控。如果恋情不愉快地结束，可能每个人都会知道并眼看着你经受失恋之苦。

7、害怕风险或失败

如果你自己都不相信自己，就没有别人会相信你。保持一个“能行”的态度，敢于冒险。不要说，“我从没做过那个，”要说，“我会学着做。”不要害怕失败或犯错。如果你真的把事情弄糟了，承认之，然后继续。总之，在每个工作中找到学习机会。记住，随着时间的推移，规避风险比犯错对你的职业生涯更具危害性。

8、没有目标

失败并不在于没达到你的目标，而在于没有目标去努力。设定目标并为实现它而计划你每日的活动。你百分之八十的效益来自你百分之二十的行动。明白自己要做的重点，把精力集中于那些与你目标一致的任务上。

9、忽视个人形象

不管公平与否，外表真的很重要。人们从你的展现自己的方式中对你做出各种评价。因此，不要不梳洗或穿不适合的衣服来上班。要坦诚，用语得当，并避免俚语和粗话。你应该建立一种有能力、有个性并且有责任的形象。

10、不慎重

小隔间、走廊、电梯、卫生间——甚至通勤火车——都不是你的私人领地。要注意你说话的地点以及你说话的内容和对象。不要讲低俗的笑话、泄露公司机密、讲同事的闲话，也不要宣扬你关于种族、宗教的观点或对你老板性格的看法。因为尽管有言论自由这回事，但如果以失去你的工作为代价那它就不这么自由了。

**职场励志文章标题篇九**

大多数人在和老板有矛盾时，花了太多的时间来抱怨，却用了太少的时间来思考、解决问题。其实，无论什么样的老板，都值得尊重，都值得你去学习。适应和理解老板，是职场生存的最基本能力之一。

有些人在职场摸爬滚打几年之后，会仰天发问：好老板究竟在哪里其实，不是没有好老板，而是自己没有摆正心态罢了。

对于所有职场中人，老板是一个永恒的主角，而骂老板更是一个永恒的话题。晚上下班之后，几个同事一起吃个晚饭，话题自然离不开公司的种种事情，这种谈话里，肯定会有对老板的品头论足。

有人抱怨老板脾气火暴、难以沟通，也有人抱怨老板难以捉摸、深不可测，也有人说老板自负、孤傲，听不得反对意见。这样的抱怨，可以适当地作为情绪发泄的出口，但过多沉迷于这样的抱怨，那只能说明你缺乏最基本的职业素养。

著名畅销书《高效能人士的七个习惯》的作者史蒂芬柯维告诫说：别让自己在抱怨老板弱点时，也失去了工作效率。在员工与老板之间的博弈游戏中，以非暴力不合作为代表的消极、阴暗的态度只会让你越来越偏离企业与个人共同发展的奋斗目标，而陷入与老板之间相互怨恨、抵制的不均衡对抗之中。因为你的老板同时也是这场游戏的裁判，所以对于你来说这是一场始终处在劣势、没有胜利的战争。

对于有志于成为老板或者进入管理层的员工来说：把抱怨和骂老板的时间用来思考和解决问题，可能会让自己更成功!

在工作中，我们身边充斥着各种各样的抱怨：抱怨薪水与付出不相符，抱怨绩效考核不公正.抱怨领导不识才，抱怨公司制度不规范唯独没有人抱怨自己：我为什么有这么多抱怨把抱怨变成善意的沟通，把抱怨变成合理的建议，把抱怨变成积极的行动......

**职场励志文章标题篇十**

漫不经心的对待基层工作的最大的损失，就是将看似简单的事物性处理方式，分界成为长远发展的能力问题。

当时公司招了大批应届本科和研究生毕业的新新人类，平均年龄25岁。那个新的助理，是经过多次面试后，我亲自招回来的一个女孩。名牌大学本科毕业，聪明，性格活泼。私下里我得承认，我招她的一个很重要的原因，除了她在大学里优秀的表现之外，还因为她写了一手漂亮的字。女孩能写一手好字的不多，尤其像她，看起来长发飘飘，多么女性化的一个姑娘，一手字却写的铿锵倜傥，让我对她不由多了很多好感。

手把手的教，从工作流程到待人接物，她也学的快，很多工作一教就上手，一上手就熟练，跟各位同事也相处的颇融洽。我开始慢慢的给她一些协调的工作，各部门之间以及各分公司之间的业务联系和沟通让她尝试着去处理。

她答不上来，想了半天，跟我说：我总觉得，我的能力不仅仅能做这些，我还能做一些更加重要的事情。那次谈话，进行了1小时。我知道，我说的话，她没听进去多少。后来我说，先把手头的工作做好，先避免常识性错误的发生，然后循序渐进罢。

半年以后，她来找我，第一次提出辞职。我推掉了约会，跟她谈辞职的问题。问起辞职的原因，她跟我直言：本科四年，功课优秀，没想到毕业后找到了工作，却每天处理的都是些琐碎的事情，没有成就感。我又问她：你觉得，在你现在所有的工作中，最没有意义的最浪费你的时间精力的工作，是什么?她马上答我：帮您贴发票，然后报销，然后到财务去走流程，然后把现金拿回来给您。

我笑着问她：你帮我贴发票报销有半年了吧?通过这件事儿，你总结出了一些什么信息?

她呆了半天，答我：贴发票就是贴发票，只要财务上不出错，不就行了呗，能有什么信息?

我说，我来跟你讲讲，当年我的做法吧：的时候，我从财务被调到了总经理办公室，担任总经理助理的工作。其中有一项工作，就是跟你现在做的一样，帮总经理报销他所有的票据。本来这个工作就像你你刚才说的，把票据贴好，然后完成财务上的流程，就可以了。

其实票据是一种数据记录，它记录了和总经理乃至整个公司营运有关的费用情况。看起来没有意义的一堆数据，其实它们涉及到了公司各方面的经营和运作。于是我建立了一个表格，将所有总经理在我这里报销的数据按照时间，数额，消费场所，联系人，电话等等记录下来。

我起初建立这个表格的目的很简单，我是想在财务上有据可循，同时万一我的上司有情况来询问我的时候，我会有准确的数据告诉他。通过这样的一份数据统计，渐渐的我发现了一些上级在商务活动中的规律，比如，哪一类的商务活动，经常在什么样的场合，费用预算大概是多少;总经理的公共关系常规和非常规的处理方式。等等等等。

当我的上级发现，他布置工作给我的时候，我会处理的很妥贴。有一些信息是他根本没有告诉我的，我也能及时准确的处理。他问我为什么，我告诉了他我的工作方法和信息来源。

渐渐的，他基于这种良性积累，越来越多的交待更加重要的工作。再渐渐的，一种信任和默契就此产生，我升职的时候，他说我是他用过的最好用的助理。

说完这些长篇大论，我看着这个姑娘，她愣愣的看着我。我跟她直言：我觉得你最大的问题，是你没有用心。在看似简单不动脑子就能完成的工作里，你没有把你的心沉下去，所以，半年了，你觉得自己没有进步。她不出声，但是收回了辞职报告。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn